

VISER LA SCALE-UP



Et si votre
HEAD OF SALES
pouvait faire la différence ?

4

pistes de réflexion
pour viser la levée
de fonds

face aux attentes des
VCs européens 

#1 COMPRENDRE LES ATTENTES DES INVESTISSEURS VCs EUROPEENS

pour optimiser ses chances de gagner son deal



LE RÉSEAU

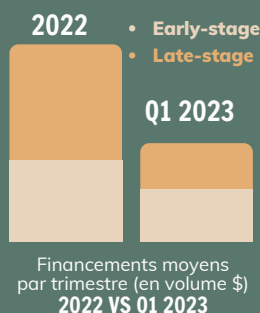
= LE FER DE LANCE DES OPPORTUNITÉS


1 DEAL
SUR 2

se réalise grâce au réseau personnel et professionnel des investisseurs



affirment se concentrer principalement sur les start-up en phase "early-stage"



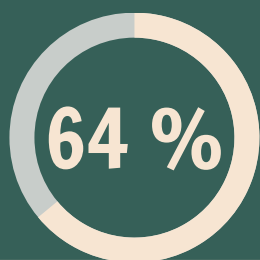
 Au 1er trimestre 2023, le financement des startups UE "early" a supplanté celui des startup plus matures*

Une 1ère depuis Q4 2020 !

L'ÉQUIPE DIRIGEANTE est le **1** CRITÈRE DE DÉCISION pour



1 INVESTISSEUR
SUR 2



estiment que
est la

**L'ÉQUIPE DE MANAGEMENT
CLÉ DU SUCCÈS**



avouent prendre une décision instinctive dès leur première rencontre avec l'équipe de direction



**LA PREMIÈRE
IMPRESSION
COMpte**

“

Quels sont les clés d'une bonne équipe dirigeante ?



#2 LES CLÉS DE SUCCÈS D'UNE ÉQUIPE DIRIGEANTE



des investisseurs VCs européens affirment que
L'ÉQUIPE DIRIGEANTE = LE 1ER CRITÈRE DE DÉCISION D'INVESTISSEMENT

Selon eux, les **5 CLÉS D'UNE BONNE ÉQUIPE MANAGÉRIALE**

- 1 Aptitudes / Potentiel 
- 2 Passion
- 3 Expertise entrepreneuriale
- 4 Expérience sur le marché
- 5 Cohésion et travail d'équipe

Misez sur votre **HEAD OF SALES** pour faire la différence ! 

“ Quelles qualités rechercher chez son futur Head of Sales ? ” 

#3 RECRUTER SON 1ER HEAD OF SALES

véritable pivot stratégique pour réussir à scaler
& améliorer votre performance commerciale

&

SON EXPERTISE

COMMERCIALE

DU MARCHÉ

SON EXPERIENCE

DU CYCLE DE VENTE

SERONT LES CLÉS
DU SUCCÈS !

Notre conseil ?

Choisir celui / celle qui
aura déjà réussi à scaler
une startup SaaS, sur un
modèle similaire.

Aux yeux des investisseurs, certains critères seront précieux
pour viser l'excellence commerciale !

3 piliers
du
Head of Sales

GÉRER LA
PERFORMANCE

MANAGER SES
"PEOPLE"

QUI SERA UN
VISIONNAIRE
PRAGMATIQUE



En mêlant l'opérationnel
& la stratégie, tout en
sachant développer une
culture de la performance

Autour de processus
structurés, en apportant
une **technicité & vélocité
commerciale**

Avec une agilité pour
gagner en **prédictibilité et
en capacité d'anticipation**

Au coeur de ce métier, ce sera surtout
L'HUMAIN qui fera la différence

SON SENS DU LEADERSHIP

basé sur la confiance et le collaboratif, pour *incentiver* et motiver ses
équipes afin de viser la performance.

SON POTENTIEL

tant sur sa technicité commerciale que personnel : sa motivation,
son agilité, intelligence relationnelle, sa persévérance et optimisme...

SA PASSION

pour vos services et votre industrie - c'est celui qui saura concocter et
valoriser une proposition de valeur unique à chaque client.

“ Quand recruter son Head of Sales en Startup ?

#4 QUAND RECRUTER SON HEAD OF SALES ?

pour réussir à scaler, sans se mettre en difficulté

Votre Head Of Sales aura une carte à jouer au moment où vous aurez atteint une taille critique et choisi d'**accélérer** ! 

1 Quand votre business aura **BESOIN**

☐ DE PLUS DE TECHNICITÉ COMMERCIALE

☐ DES PROCESSUS OPTIMISÉS

☐ DE LA VÉLOCITÉ

☐ DE LA PRÉDICTIBILITÉ

POUR

- ✓ ATTEINDRE LE PRODUCT MARKET FIT
- ✓ AVEC UNE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE
- ✓ OPTIMISER LA STRATÉGIE GO-TO-MARKET

2 Après vérification & estimation
DES INDICATEURS CLÉS

ARR
> 1-2M\$

en nette progression
en valeur & taux de croissance

= il faudra viser +70% à 100%
de croissance (ARR)*

TOUT EN VEILLANT À

- ✓ MAÎTRISER & ANTICIPER SON CASH-BURN
- ✓ VISER LA RÈGLE DES 40%

pour minimiser ses risques au recrutement

COMMENT ESTIMER ?

**SE COMPARER AUX
VALEURS DU MARCHÉ**



*INDICATEURS FINANCIERS & OPERATIONNELS (MEDIANS) - PAR ARR

	<\$1M	\$1-2.5M	\$2.5M-10M	\$10-20M
Salariés	13	29	63	113
Taux de croissance (% ARR)	100	70	50	72
Dépenses "Sales & Marketing" (en % ARR)	32	25	34	33
"Burn rate" mensuel (\$ x 1000)	50	175	175	625

© OpenView Advisors - SaaS Benchmark 2022

EN MOYENNE



Il faut **2 à 9 mois** pour recruter son futur Head of Sales*

Les start-up SaaS recrutent leur 1er Head of Sales après **2 à 5 ans d'activité ***

TIPS

POUR FIDELISER

& motiver vos sales, pensez à proposer des BSPCE pour les **incentiver** ! 

Besoin d'un coup de pouce pour recruter les meilleurs?



Et si vous vous faisiez
accompagner dans le recrutement
de votre équipe commerciale ?

FAITES APPEL À NOS AGENTS !

Nous saurons vous suggérer
nos meilleurs talents.

Prenez rendez-vous avec nos agents sur :

www.rocket4sales.com

